

Réponse de MCI France SAS à la consultation publique de l'ART concernant les marchés du haut débit

Paris le 9/8/2004

Affaire suivie par Laurent Papiernik
(tél 01 53 75 74 99, email : laurent.papiernik@fr.mci.com)

MCI a l'honneur de faire parvenir à l'ART ses remarques relatives au document de consultation sur les marchés du haut débit. Le présent document détaille plus spécifiquement les problématiques relatives à la clientèle entreprise ; MCI ne se désintéresse cependant pas du marché résidentiel, et s'associe pleinement à la réponse de l'AFORST (dont elle est membre) pour ce qui concerne cette dernière activité.

1. Marché de détail de l'accès large bande professionnel

MCI, tout comme l'AFORST pour le marché résidentiel, considère précipitée la conclusion retenue par l'ART visant à ne pas réguler le marché de détail de l'accès haut débit pour les entreprises. En effet, l'attitude passée de France Télécom montre que dans un certain nombre de cas, la tentation est forte pour cette société de s'écarter d'un comportement respectueux du droit de la concurrence. En particulier, l'opacité des propositions commerciales faites lors d'un appel d'offre public ou privé relatif à la fourniture de services de type entreprise rend plus facile les abus. De plus, les procédures *ex post* relatives à ces abus sont lentes et immanquablement handicapées par la difficulté de recueillir des preuves.

Pour toute offre de détail, il apparaît indispensable de maintenir un test de ciseau visant à prouver la répliquabilité de l'offre, et notamment afin de s'assurer que l'intégration verticale de l'activité entreprise ne vise pas à commercialiser des produits (notamment sous les marques Transpac ou Oléane) mettant en péril la concurrence.

Par ailleurs, certains couplages sont possibles et rendent ce marché perméable avec celui des réseaux de données ou liaisons louées qui sera étudié plus tard par l'Autorité. Par exemple, un IP-VPN peut être vu comme la fourniture d'un certain nombre d'accès haut débit et donc relever du marché étudié dans ce chapitre, ou bien être vu comme la fourniture d'un service de données, prestation qui relève d'une future analyse de marché.

En conclusion de cette section MCI fait part de son souhait de voir un contrôle tarifaire maintenu sur ce marché, principalement afin de matérialiser une ligne au-delà de laquelle toute offre de France Télécom mériterait un examen approfondi ; par ailleurs, il apparaît justifié, afin que les concurrents puissent agir *ex-post* le cas échéant, d'enjoindre l'opérateur puissant, France Télécom, à une transparence tarifaire, c'est-à-dire que toutes les offres qu'elle aurait remise dans le cadre d'appels d'offres publics ou privés soient *a posteriori* publiées.

2. Dégroupage de la boucle locale

Au-delà de la problématique relative au marché résidentiel pour lequel nous nous associons aux conclusions de l'AFORST, MCI souhaite mettre en lumière un certain nombre d'éléments spécifiques à la clientèle qu'elle adresse. Ces points s'articulent notamment autour des remèdes proposés par l'ART pour lesquels il conviendrait d'être très précis dans leur énoncé.

- Migration vers le dégroupage :

Un certain nombre d'accès dégroupés viennent en fait remplacer des accès existants chez les clients supportés auparavant par des liaisons louées. Il apparaît indispensable que la suppression de ce type d'accès pour y substituer un accès dégroupé n'entraîne pas de sanction pour l'opérateur qui se livre à cette opération, à savoir :

- Que France Télécom n'applique pas les pénalités de résiliation anticipées relatives au contrat de fourniture de la liaison louée
- Que les dates d'échéance contractuelles de l'ancien support et du nouveau soient les mêmes afin qu'elles coïncident avec l'échéance contractuelle de fourniture de l'accès haut débit au client de détail.
- Que si la liaison louée devant être migrée s'inscrit dans un Contrat de Réduction de Longue Durée, les pénalités relatives aux mouvements de sortie de ce dernier ne soient pas appliquées
- Qu'enfin le niveau de remise au volume appliqué aux liaisons louées restantes reste figé c'est-à-dire ne soit pas impacté par la disparition du chiffre d'affaire de la liaison migrée.

Il est à noter que les deux premiers points s'appliquent aussi pour une LPT migrée vers un accès dégroupé

- Publication d'indicateurs pertinents relatifs à la qualité de service :

Il va de soi que France Télécom ne doit pas favoriser ses filiales ou services. A cet effet, il est tout à fait approprié d'enjoindre cette société à publier des statistiques visant à montrer que les services internes, filiales, clients de détail ne sont pas mieux traités que les opérateurs dégroupés. Cette obligation s'appliquerait tant à la fourniture des liens qu'aux délais de réparations (cf. point suivant) ainsi qu'aux conditions de migration mentionnées plus haut.

- Qualité de service :

MCI soutient la position de l'Autorité sur ce sujet et rappelle que la seule façon d'avancer consiste à mettre en place des pénalités réellement incitatives pour France Télécom. Par ailleurs une étude juridique plus poussée semble nécessaire afin de vérifier la solidité de la position de France Télécom qui vise à exclure la possibilité de recours aux juridictions pour faire valoir un potentiel préjudice.

3. Offre de gros d'accès large bande livrée au niveau régional.

Comme le souligne l'Autorité dans sa consultation, ce marché repose aujourd'hui sur le produit Turbo DSL pour ce qui relève des besoins de la clientèle entreprise.

Une étude du cabinet Analysys mandatée par l'AFORST et présentée à l'ART au cours de l'été 2003 a permis d'établir l'existence d'une divergence profonde entre les coûts et les tarifs de ce produit.

Plus précisément, il apparaît que France Télécom ait souhaité renouveler la situation qu'elle avait réussi à imposer sur le marché des liaisons louées. En effet, les opérateurs achètent dans les deux cas un produit de détail pour des besoins de marché de gros. Le niveau de tarif, non encore strictement orienté vers les coûts, dépend de la capillarité du réseau de collecte de l'opérateur ; l'offre Turbo DSL propose ainsi plusieurs tarifs (T, T0, T1, T2...) de sorte qu'un client hyper capillaire comme la filiale Transpac s'approvisionne au tarif T alors qu'un opérateur alternatif moins capillaire se voit facturé sur les paliers T1 à T3.

Cet état de fait n'est pas choquant en soi, mais il ressort de l'étude Analysys que les écarts de tarifs entre ces paliers ne sont pas en rapport avec la réalité des coûts, de sorte que la filiale de l'opérateur historique bénéficie d'une situation injustement plus favorable. Il en est de même sur le marché des liaisons louées qui sont bien sûr beaucoup plus courtes et donc moins chères pour Transpac compte tenu de sa présence très capillaire, phénomène accentué par un schéma de remise au volume calculé sur mesure pour l'avantager encore plus.

Ainsi, le commentaire ci-dessus motive la demande de MCI de voir le remède d'orientation vers les coûts réellement appliqué dans toute sa rigueur, en n'oubliant pas de le mettre en œuvre pour les prestations de backhaul associées à Turbo DSL.

Les remarques relatives aux remèdes de non discrimination, migration, publications d'indicateurs de qualité de service mentionnées au chapitre précédent s'appliquent bien évidemment pour ce marché.